

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan bisnis di Indonesia saat ini dinilai tergolong pesat. Kegiatan bisnis yang dilaksanakan semakin hari semakin bertambah baik dari segi kompleksitasnya atau dari segi jumlahnya. Pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat dan kompleks ini memunculkan berbagai bentuk kerjasama bisnis. Kerjasama bisnis yang terjadi saat ini sangat beraneka ragam, tergantung pada bidang bisnis apa yang sedang dijalankan. Salah satu kegiatan bisnis yang semakin banyak dilakukan dan diterapkan sebagai salah satu cara untuk mengembangkan bisnis secara internasional adalah dengan menggunakan metode *franchise* atau waralaba.¹

Sistem bisnis waralaba saat ini semakin banyak diterapkan oleh para pelaku bisnis di Indonesia, tak terkecuali para pengusaha kelas kecil dan menengah. Model bisnis yang berasal dari luar negeri ini dinilai sesuai dengan karakter orang Indonesia yang berjiwa gotong royong dan suka menjalin kemitraan usaha dengan pihak lain. Selain itu, bisnis waralaba juga memiliki banyak keunggulan seperti dapat mempercepat perluasan di bidang usaha serta dapat menjadi wahana pertumbuhan pengusaha baru pada saat ini. Pengusaha baru yang belum mempunyai pengalaman dalam berbisnis dapat bergabung pada jaringan waralaba dengan cara menjadi penerima waralaba

¹ Lindawaty Suherman Sewu, 2020, *Aspek Hukum Dalam Membangun Pola Bisnis Waralaba (Franchise)*, Bandung: Mandar Maju, hal. 4.

(*franchisee*) sehingga dapat meminimalkan resiko kerugian pada bisnis yang sedang di jalani.²

Selanjutnya pengertian dari istilah *Franchise* atau waralaba merupakan suatu cara untuk melakukan kerjasama di bidang bisnis yang dilaksanakan dua atau lebih perusahaan yang dimana pihak satu akan bertindak sebagai pemberi waralaba (*franchisor*) dan pihak satunya bertindak sebagai penerima waralaba (*franchisee*), dalam hal ini *franchisor* bertindak sebagai pemilik merek dagang yang memberi hak kepada *franchisee* guna melaksanakan kegiatan bisnis dari/atas suatu produk barang atau jasa yang berdasarkan rencana komersil yang sudah dipersiapkan dan dilakukan pengujian keberhasilannya dengan memperbaharui dari masa ke masa, baik hal itu dilakukan dengan dasar hubungan yang eksklusif ataupun non eksklusif dan untuk sebaliknya *franchisor* memperoleh imbalan terkait dengan hal tersebut.³

Pada sistem waralaba terdapat imbalan yang berupa penghasilan yang lebih besar dalam bentuk “*royalty fee*” serta “*franchisee fee*”. Dimaksudkan disini biaya royalty (*royalty fee*) pada umumnya dibayarkan oleh penerima waralaba (*franchisee*) setiap bulan atau tahun waktu tertentu dalam bentuk presentase dari hasil omset usaha. Sedangkan biaya waralaba (*franchisee fee*) akan dibayarkan sekaligus oleh pihak penerima waralaba (*franchisee*) pada saat awal bergabung atau saat pendirian awal pendirian gerai waralaba.

² Cita Yustisia Serfiyani, dkk, 2015, *Franchise Top Secret – Ramuan Sukses Bisnis Waralaba Sepanjang Masa*, Yogyakarta: ANDI OFFSET, hal.3.

³ Munir Fuadi, 2005, *Pengantar Hukum Bisnis Menata Bisnis Modern di Era Global*, Bandung: Citra Aditya Bakti, hal 339.

Bagaimana sistem waralaba tersebut tergantung dari isi perjanjian pihak pemberi waralaba untuk penerima waralaba.

Di Indonesia bisnis *franchise* atau waralaba telah berkembang sejak tahun 1980-an dengan dimulai masuknya waralaba asing ke Indonesia seperti McDonalds, Pizza Hut, dan lain sebagainya. Seiring dengan berkembangnya zaman, agar tidak kalah bersaing dengan waralaba asing maka merek-merek waralaba lokal juga semakin berkembang, salah satunya yaitu waralaba di bidang minuman yang sedang populer di kalangan umum seperti minuman pada *outlet* Khab Khun Thai Tea. Jenis waralaba lokal di bidang jasa minuman ini memiliki keuntungan bagi pihak *franchisee* yaitu dalam menjalankan bisnisnya untuk mendapatkan keuntungan tergolong mudah serta jika mengalami kegagalan tingkat kerugian tidak terlalu tinggi dibandingkan dengan waralaba lainnya.

Terkait dengan upaya menjalankan waralaba itu maka dibutuhkan suatu perjanjian antara pemberi waralaba (*franchisor*) dengan penerima waralaba (*franchisee*), perjanjian ini dipergunakan agar tidak ada pihak yang dirugikan.⁴ Di Indonesia waralaba diatur di dalam Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 Tentang Waralaba. Dalam Pasal 1 ayat (1) ditentukan bahwa: “*Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan cara khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan*

⁴ Subekti dan Tjitrosudibio, 2004, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Jakarta: PT Pradnya Paramita, hal 28.

dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba.”

Selain itu juga diatur secara khusus di dalam Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyelegaraan Waralaba.

Perjanjian waralaba di Indonesia tunduk terhadap Kitab Undang-Undang Hukum Perdata bahwa hubungan hukum antara *franchisor* dengan *franchisee* didahului dengan adanya suatu perjanjian, menurut Pasal 1313 KUHPerdata perjanjian adalah: “*Suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih*”.

Dalam perjanjian waralaba harus mengacu pada asas kebebasan berkontrak yang diatur di dalam Pasal 1338 ayat (1) KUHPerdata mengatur bahwa: “*semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya*”. Ini menunjukkan bahwa asas kebebasan berkontrak itu ialah suatu asas yang memberikan kebebasan kepada setiap orang untuk membuat perjanjian apapun dan dengan siapapun ia akan mengikat dirinya. Dalam perjanjian waralaba ini perjanjiannya dibuat oleh pihak *franchisor*, yang mana pihak *franchisor* bebas untuk menentukan isi perjanjian dan pihak *franchisee* hanya bebas menentukan pilihannya menyetujui atau tidak menyetujui perjanjian yang telah dibuat pihak *franchisor* tersebut. Dengan mengingat isi perjanjian yang dibuat oleh pihak *franchisor* tidak bertentangan dengan undang-undang serta harus memenuhi syarat-syarat sahny suatu perjanjian yang terdapat pada Pasal 1320 KUHPerdata yaitu: adanya kesepakatan para pihak, kecakapan untuk

membuat perikatan, suatu hal tertentu, serta berdasarkan suatu sebab yang halal maka perjanjian dianggap sah.

Perjanjian waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea ini menggunakan perjanjian baku atau sepihak. Perjanjian baku atau sepihak berupa perjanjian tertulis yang berisikan ketentuan khusus yang ditentukan oleh pihak *franchisor* dalam menjalankan bisnis waralaba. Maksud dari adanya perjanjian baku atau sepihak disini ialah pihak *franchisee* hanya dapat memilih untuk menyetujui atau tidak menyetujuinya kontrak yang ditawarkan oleh pihak *franchisor*. Jika *franchisee* itu sudah menyetujui dan menandatangani surat perjanjian yang dibuat pihak *franchisor* untuk melakukan bisnis waralaba. Maka kedua belah pihak telah mengikat untuk melakukan hubungan hukum yaitu melaksanakan hak dan kewajiban masing-masing pihak yang harus dipenuhi sesuai dengan isi perjanjian.

Namun apabila dilihat dari pelaksanaan perjanjian waralaba pada praktiknya masih banyak para pihak yang dalam melaksanakan perjanjian tersebut tidak sesuai dengan kesepakatan yang sudah dibuat, salah satunya seperti tidak dilaksanakannya pembinaan management kepada pihak *franchisee* serta tidak ditaatinya peraturan yang ada di dalam perjanjian yang telah disepakati oleh kedua belah pihak. Sehingga masih terdapat kurangnya tanggung jawab pada kewajiban para pihak dalam perjanjian waralaba.

Dengan demikian adanya perjanjian waralaba akan menyebabkan suatu akibat hukum yang mengikat para pihak, yang pada dasarnya hal ini merupakan salah satu aspek perlindungan hukum dari suatu tindakan yang merugikan untuk para pihak. Oleh karena itu para pihak wajib melaksanakan

hak dan kewajiban sesuai yang ada di perjanjian, jika perjanjian waralaba tersebut dilanggar salah satu pihak karena kesalahannya tidak memenuhi kewajiban atau melanggar peraturan yang berlaku dengan kata lain salah satu pihak melakukan wanprestasi atau salah satu pihak melakukan perbuatan melawan hukum, maka salah satu pihak tersebut harus bertanggung jawab dengan mengganti kerugian.

Dari latar belakang permasalahan yang telah diuraikan di atas maka penulis tertarik untuk mengambil judul “TANGGUNG JAWAB HUKUM ANTARA *FRANCHISOR* DENGAN *FRANCHISEE* DALAM PERJANJIAN WARALABA PADA *OUTLET* Khab Khun Thai Tea”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan penulis tersebut diatas, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana proses perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea?
2. Bagaimana peraturan serta hak dan kewajiban dalam perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea?
3. Bagaimana tanggung jawab hukum apabila salah satu pihak melakukan kesalahan dalam perjanjian waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea?

C. Tujuan Penelitian

Menyadari suatu penelitian harus mempunyai tujuan yang jelas dan tertentu yang hendak dicapai. Adapun tujuan yang hendak dicapai penulis dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui proses perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.
2. Untuk mengetahui peraturan serta hak dan kewajiban dalam perjanjian waralaba antara *franchisor* dengan *franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.
3. Untuk mengetahui tanggung jawab hukum apabila salah satu pihak melakukan kesalahan dalam perjanjian waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah disampaikan diatas, Adapun manfaat yang diinginkan penulis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan dan pengetahuan bagi penulis mengenai ilmu hukum, yaitu memahami bagaimana tanggung jawab hukum mengenai perjanjian waralaba.

2. Manfaat bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini sangat diharapkan mampu memberikan sumbangan pemikiran serta masukan kepada masyarakat luas yang akan melakukan

proses perjanjian waralaba serta dapat dijadikan pedoman masyarakat dalam membantu memecahkan masalah yang mungkin sedang dihadapi oleh masyarakat luas yang berkaitan dengan perjanjian waralaba.

3. Manfaat bagi Ilmu Pengetahuan

Dengan adanya penelitian ini diharapkan mampu menambah kontribusi dan sumbangan ilmu pengetahuan yang bermanfaat khususnya pada ilmu hukum perdata mengenai hukum perjanjian yang berkaitan dengan waralaba, serta untuk memberikan tambahan referensi bagi para penulisan karya ilmiah selanjutnya guna perkembangan ilmu hukum.

E. Metode Penelitian

Metode penelitian ialah suatu kegiatan ilmiah yang didasarkan pada metode, sistematika, serta pemikiran tertentu yang memiliki tujuan untuk mempelajari suatu gejala hukum tertentu dengan jalan menganalisisnya.⁵ Adapun metode penelitian yang penulis gunakan dalam pengumpulan data penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode Pendekatan

Metode pendekatan yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini ialah dengan menggunakan metode normatif. Karena dalam penelitian ini yang akan diteliti ialah aspek hukum, kaidah-kaidah hukum, asas-asas hukum serta peraturan hukum yang berkaitan dalam tanggung jawab hukum antara *franchisor* dengan *franchisee* dalam perjanjian waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.

⁵ Dimiyati Khudzaifah dan Kelik Wardiono, 2004, *Metode Penelitian Hukum*, Surakarta: Fakultas Hukum Universitas Muhammadiyah Surakarta, hal. 4.

2. Jenis penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini ialah menggunakan jenis penelitian deskriptif, yaitu suatu penelitian yang dimaksudkan bertujuan untuk menggambarkan dan memberikan data seteliti mungkin secara sistematis, faktual dan menyeluruh⁶ mengenai tanggung jawab hukum antara *franchisor* dengan *franchisee* dalam perjanjian waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.

3. Jenis dan Sumber Data

Adapun data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini ialah sebagai berikut:

a. Penelitian Kepustakaan

Penelitian kepustakaan ini dilakukan untuk memperoleh data sekunder dengan cara mempelajari serta menganalisa hukum, yakni didapatkan melalui bahan-bahan hukum penelitian diantaranya:

1) Bahan Hukum Primer

Bahan hukum primer dalam penelitian ini antara lain:

- a) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- b) Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba
- c) Peraturan Menteri Perdagangan Nomor 71 Tahun 2019 tentang Penyeleggaraan Waralaba
- d) Surat Perjanjian Waralaba Khan Khun Thai Tea

⁶ Bambang Sunggono, 2012, *Metodologi Penelitian Hukum*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, hal 35.

2) Bahan Hukum Sekunder

Bahan hukum sekunder, yaitu dokumen atau bahan hukum yang memberikan penjelasan terhadap bahan hukum primer yang berasal dari teori atau pendapat sarjana hukum, buku-buku, artikel ilmiah, jurnal, dan lain sebagainya yang relevan dengan penelitian mengenai Tanggung Jawab Hukum antara *Frachisor* dengan *Franchisee* dalam Perjanjian Waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.

3) Bahan Hukum Tersier

Bahan hukum tersier yaitu bahan hukum yang memberikan petunjuk, informasi serta penjelasan terhadap bahan hukum primer sekaligus sekunder, seperti kamus hukum, ensiklopedia, koran dan lain sebagainya.⁷

b. Penelitian Lapangan

Penelitian lapangan ini dilakukan untuk mendapatkan data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari sumber pertama dengan penelitian langsung di lapangan, antara lain melalui:

1) Lokasi Penelitian

Dalam hal penelitian ini penulis memilih lokasi tempat penelitian di *outlet* Khab Khun Thai Tea yang beralamat cabang di Jl. Pandanaran, Kecamatan Boyolali, Kabupaten Boyolali. Lokasi tersebut dipilih karena dekat dengan domisili penulis yang berada

⁷ Amiruddin dan H.Zainal Asikin, 2012, *Pengantar Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. hal.119.

di wilayah Kabupaten Boyolali, sehingga mempermudah penulis dalam memperoleh data.

2) Subyek Penelitian

Dalam hal penelitian ini subyek yang akan di teliti oleh penulis yaitu pihak penerima waralaba (*franchisee*) atau pemilik *outlet* Khab Khun Thai Tea yang berada di Jl. Pandanaran Boyolali.

4. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

a. Penelitian Kepustakaan

Diperoleh dengan cara mempelajari, mengumpulkan dan menghimpun ketiga bahan hukum diatas yaitu dari bahan hukum primer, bahan hukum sekunder serta bahan hukum tersier dalam masalah yang berkaitan dengan penelitian mengenai tanggung jawab hukum antara *franchisor* dengan *franchisee* dalam perjanjian waralaba pada *outlet* Khab Khub Thai Tea.

b. Studi Lapangan

Yaitu tahap pengumpulan data yang diperoleh penulis secara langsung terhadap objek penelitian melalui cara sebagai berikut:

1) Menyusun Daftar Pertanyaan

Yaitu penulis menyusun sejumlah daftar pertanyaan yang akan diajukan kepada pihak terkait yaitu pihak *franchisee* atau pemilik *outlet* Khab Khun Thai Tea cabang Jl. Pandanaran Boyolali.

2) Wawancara

Yaitu proses mendapatkan keterangan data penulis dalam penelitian ini, yaitu dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan melalui tanya jawab secara langsung antara penulis dengan pihak *franchisee* atau pemilik *outlet* Khab Khun Thai Tea yang beralamat cabang di Jl. Pandanaran Boyolali.

5. Metode Analisis Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode analisis data secara kualitatif. Metode kualitatif yaitu dilakukan penulis dengan cara menganalisis data yang meliputi peraturan perundang-undangan, buku-buku kepustakaan, literature, dokumen-dokumen yang berkaitan dengan tanggung jawab hukum terhadap perjanjian waralaba yang kemudian disesuaikan dengan data - data yang diperoleh penulis dari studi lapangan yang berupa hasil wawancara dengan pendapat responden yang bersangkutan lalu selanjutnya dianalisis secara kualitatif dan dicari pemecahannya yang kemudian dapat ditarik suatu kesimpulan.

F. Sistematika Penulisan

Dalam sistem penulisan hasil penelitian ini, penulis akan disusun dalam format empat bab yang memiliki keterkaitan untuk memperoleh gambaran secara menyeluruh mengenai apa yang akan penulis uraikan dalam penelitian ini. Adapun sistematika penulisan ialah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian
- D. Manfaat Penelitian
- E. Metode Penelitian
- F. Sistematika Penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- A. Pengertian Khab Khun Thai Tea
- B. Pengertian Waralaba atau *Franchise*
- C. Pengertian Perjanjian Waralaba
- D. Asas-asas dalam Perjanjian Waralaba
- E. Pihak-pihak dalam Perjanjian Waralaba
- F. Perjanjian antara Para Pihak dalam Melakukan Waralaba
- G. Hubungan Hukum antara *Franchisor* dengan *Franchisee*
- H. Hak dan Kewajiban Para Pihak dalam Perjanjian Waralaba
- I. Peraturan yang Berlaku dalam Perjanjian Waralaba
- J. Tanggung Jawab Hukum
- K. Ganti Rugi
- L. Berakhirnya Perjanjian Waralaba

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Hasil Penelitian
 - 1. Proses Perjanjian Waralaba antara *Franchisor* dengan *Franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea

2. Peraturan Serta Hak dan Kewajiban dalam Perjanjian Waralaba antara *Franchisor* dengan *Franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea
3. Tanggung Jawab Hukum Apabila Salah Satu Pihak Melakukan Kesalahan dalam Perjanjian Waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea

B. Pembahasan

1. Proses Perjanjian Waralaba antara *Franchisor* dengan *Franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea
2. Peraturan Serta Hak dan Kewajiban dalam Perjanjian Waralaba antara *Franchisor* dengan *Franchisee* pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.
3. Tanggung Jawab Hukum Apabila Salah Satu Pihak Melakukan Kesalahan dalam Perjanjian Waralaba pada *outlet* Khab Khun Thai Tea.

BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

B. Saran

DAFTAR PUSTAKA